

リテール証券会社の2024年3月期 決算動向について



令和6年7月3日
株式会社資本市場研究所きずな

2023年度決算の特徴

2023年度は、米国の金融政策動向が市場の注目を集め、米FRBの利上げが5月、7月も続き政策金利が5.25～5.5%と22年ぶりの高水準になった。その後のFRB会合で政策金利据え置きが続き、市場は次第に緩和政策への期待へ転じていった。また日本の金融緩和政策は続き、その為に期初の132円台から期末の152円台と円安は大きく進展した。一方、生成AIの動向が市場の関心を大きく集め、その為、半導体関連株式が買い進められる状況が世界の主要市場で続いた。

下表は、主要なリテール証券会社21社の2024年3月期ベースの決算数値だが、純営業収益が合計1兆7,994億円となり、前年度より約25%の増加となった。株式委託手数料は10月からの一部大手ネット証券による国内株式無料化の動きもあったが、全体では約35%の増収だった。一方、投資信託関係では、大手証券を中心に募集手数料が増加し、全体では4割以上の増収となり、信託報酬部分は、約15%増えた。リテール部門の顧客資産については、SBI

証券・楽天証券が大きく増加したが全体としては約2割増となった。

リテール証券主要21社の2024年3月期決算概要

	純営業収益		株式委託手数料		投信募集手数料		投信残高報酬		投信販売額		外債販売額		顧客資産残高	
	億円	増減 (%)	億円	増減 (%)	億円	増減 (%)	億円	増減 (%)	億円	増減 (%)	億円	増減 (%)	兆円	増減 (%)
野村 (リテール)	4,024	34.0%	802	57.6%	549	81.8%	1,244	15.1%	32,718	55.0%	11,643	22.6%	153.5	25.6%
大和 (リテール)	2,083	26.8%	721	56.4%	175	60.6%	256	11.8%	14,501	55.5%	6,722	-9.6%	91.0	21.8%
三菱UFJモルスタ	1,837	19.8%	297	28.0%	257	38.2%	270	14.4%	13,159	6.9%	14,398	13.3%	54.2	17.8%
SBI	1,827	13.1%	368	-6.6%	42	50.0%	356	10.9%					40.4	70.5%
SMB C日興(リテール)	1,826	34.4%	464	75.1%	237	48.1%	798	15.2%	20,418	47.6%	18,201	20.8%	82.7	22.3%
みずほ (国内営業)	1,276	11.6%	311	34.6%	191	-3.5%	321	23.0%	7,440	6.1%	8,050	8.2%	55.4	22.3%
楽天※	1,125	22.6%	276	-4.1%	22	121.9%	119	28.4%					29.0	48.0%
東海東京	753	28.3%	160	58.4%	76	16.9%	58	13.7%	4,368	11.7%	1,664	25.3%	4.6	31.4%
岡三(単体)	686	34.5%	165	44.7%	129	38.7%	72	15.7%	4,307	32.2%	1,179	-45.4%	7.1	20.3%
GMOフィナンシャル※	471	3.5%	10	16.0%										
松井	352	23.9%	193	27.8%	2.7	14.1%			1,227	80.4%			4.2	
マネックス	351	13.6%	104	16.9%	2.4	152.6%	44	22.2%					8.3	33.9%
岩井コスモ	237	22.2%	73	-13.1%	8	-27.3%	25	4.2%					2.4	26.3%
カブコム	207	18.3%	69	24.5%									3.7	0.8%
いちよし	188	13.1%	53	19.4%	25	-3.0%	97	18.2%	1,848	10.5%			2.2	15.8%
丸三	185	24.8%	68	59.4%	47	10.9%	66	12.6%	1,764	16.0%	0	---	2.4	33.3%
藍沢	181	49.0%	67	46.2%	26	38.8%	13	40.3%					1.9	26.7%
水戸	145	30.2%	57	49.1%	29	29.1%	40	18.5%					1.4	30.9%
東洋	117	44.7%	39	45.2%	32	45.5%	22	9.4%	1,187	47.2%				
極東	76	80.2%	15	53.1%	8	63.1%	4	42.6%					0.49	32.0%
今村	47	25.7%	29	103.4%	9	90.5%	0.5	98.8%					0.33	26.9%

大手3社

銀行系

ネット系

準大手・中堅

● 大手、銀行系はリテール営業部門の数値。それ以外は、単体もしくは連結の数字。

● 投信販売額は、原則株式投信・外国投信の販売額。

※楽天とGMOは、12月決算だが、第1四半期を新旧調整して数値を3月期決算に調整

※上記は、各社決算説明資料等より作成、空欄は会社として数値を公表していないもの

リテール営業を取り巻く環境

2023年度のリテール証券を取り巻く環境について、以下の様な状況だった。

【市場環境】(日本取引所決算資料より)

現物市場取引は売買代金ベースで前年度比30.2%増加、デリバティブ市場(長期国債先物を含む)も取引単位ベースで13.9%増加となった。

《現物市場: 売買金額》

- ・プライム=1,068兆8,326億円(前年度比33.1%増加)
- ・スタンダード=33兆7,962億円(同、51.8%増加)
- ・グロース=37兆9,483億円(同、6.2%増加)
- ・ETF・ETN・REIT=78兆7,649億円(同、0.3%減少)

《デリバティブ市場: 取引枚数》

- ・日経225・日経225mini(miniは10分の1に換算)=4,684万枚(同、0.5減少)
- ・TOPIX先物=2,709万枚(同、5.9%増加)

【公募株式投信の全体像】(投資信託協会統計資料より)

2023年度における公募株式投信の設定額が47.4兆円(前年度比38.2%増)、同解約額が35.9兆円(同、37.8%増)、償還額が0.2兆円となっており、差引き11.2兆円の新規資金が流入した。なお、個人の投資待機資金と言われるMRFについては、2月末が15.7兆円と過去最高の残高となり、3月末の残高が15.5兆円(同、15.7%増)となった。

【外債・外国株式投資について】(財務省の国際収支統計より)

証券会社が取扱う外国債券の買越額は5.4兆円となり前年度比8.8%減と3年ぶりの減少となったが、外国株式への投資は、通期で1,269億円の買い越しと、2022年度の売り越しから転じた。

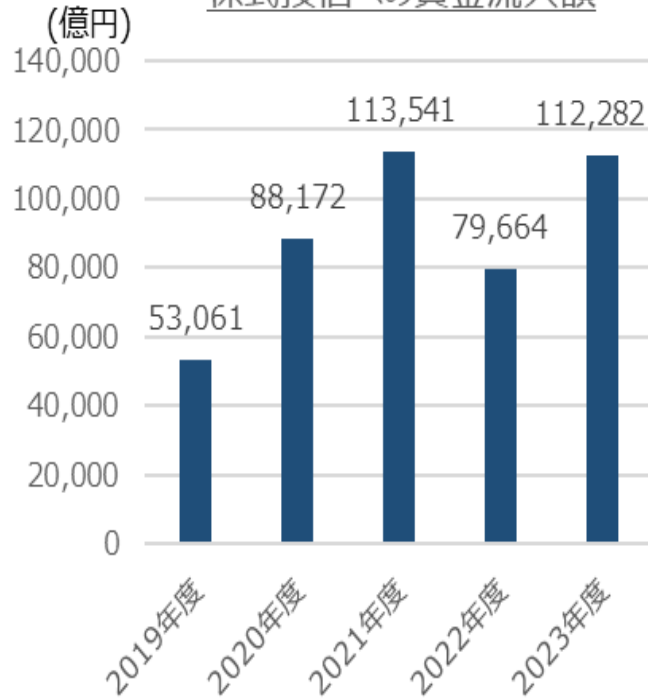
【NISA口座】(金融庁調査)

2023年12月末時点での、一般NISAは2,136万口座(前年比18.6%増)・買付額35.4兆円。(日本証券業協会による大手10社調査)2024年1月から3月までの、新NISA口座は170万口座、買付額は4.6兆円。

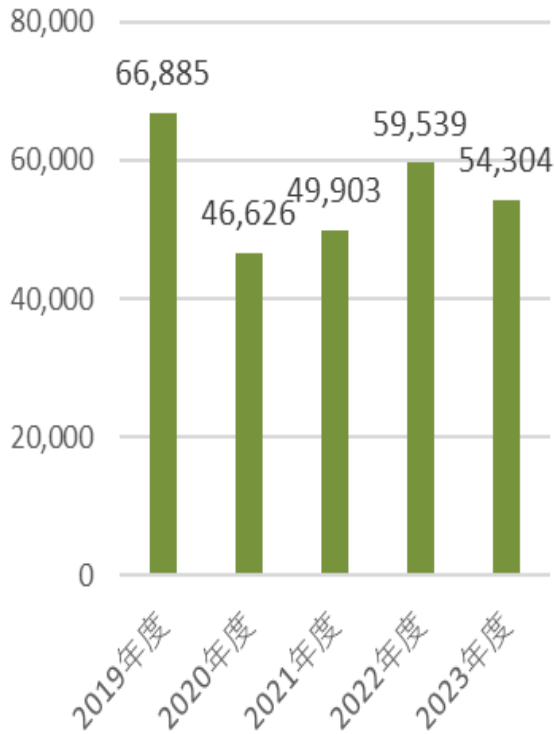
【暗号資産】(暗号資産交換業協会統計資料)

3月末時点で、交換業者32社合計の稼働口座数は590万口座(内、証拠金取引口座161万口座)、仮想通貨残高2兆7,677億円、証拠金残高3,048億円。

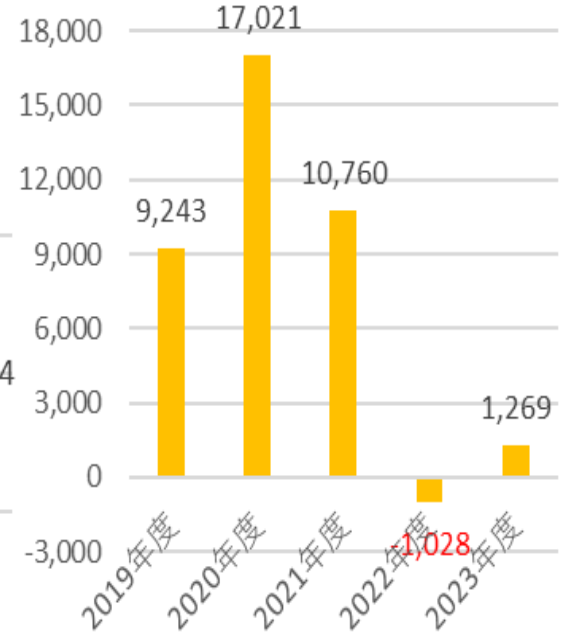
株式投信への資金流入額



個人の外債買越額



個人の外株買越額



進む大手の提携戦略とビジネスモデル変化

直近1年において、リテール証券会社を中核とする提携戦略が進んでいる。昨年10月には、NTTドコモが証券業務に本格参入するためマネックス証券を子会社化し、同11月には、みずほ証券が楽天証券を持ち分法適用とする資本業務提携が行われている。また、本年5月には、大和証券グループ本社があおぞら銀行に519億円出資しており、かんぽ生命による大和アセットマネジメントへの524億円の出資も実施された。

一方、2022年10月にSBI地銀ホールディングスの子会社となったSBI新生銀行とSBI証券の業務提携は進んでおり、金融商品仲介業と銀行代理業を相互に行い、SBI証券の対面営業部隊との共同店舗も銀行全店舗へ拡げている。

地域金融機関との業務提携も進んでいるが、野村證券は阿波銀行など地方銀行5行と包括的業務提携し、地元の支店及び個人顧客資産を地方銀行に移したうえで、仲介業務として金融商品を地方銀行に提供している。大和証券も同様の業務提携を四国銀行と行っている。

次にリテール証券会社のビジネスモデルについてだが、資産管理型営業の深耕が進んでいるようだ。

野村證券、大和証券とも国内営業部門をウェルスマネジメント部門として、対面営業については富裕層ビジネス強化を続けており、社内の人的リソースもこの部門に集中している。

下図は、IR資料から作成した野村證券のリテール体制だが、この部門の今後の取組みとしては、営業員が付加価値の高い業務に集中すべく、事務処理業務、ルーティン業務の電子化を進め、顧客セグメンテーションを更に精緻化することで、富裕層顧客のアクティブ口座を増加させるとしている。また、外部データを活用して新規顧客開拓を進める。

一方、ネット証券のビジネスモデル変遷は下図に示した。

例として前期のSBI証券の収益構造を見ると最も多いのが信用取引等に伴う金融収益で、営業収益全体の32.5%を占める。この金融収益の三分の二が株式の信用取引によるものだ。次に多いのがトレーディング収益で全体の27.7%となっているが、店頭FX取引関連と外債販売関係

がそれぞれ半数を占めている。

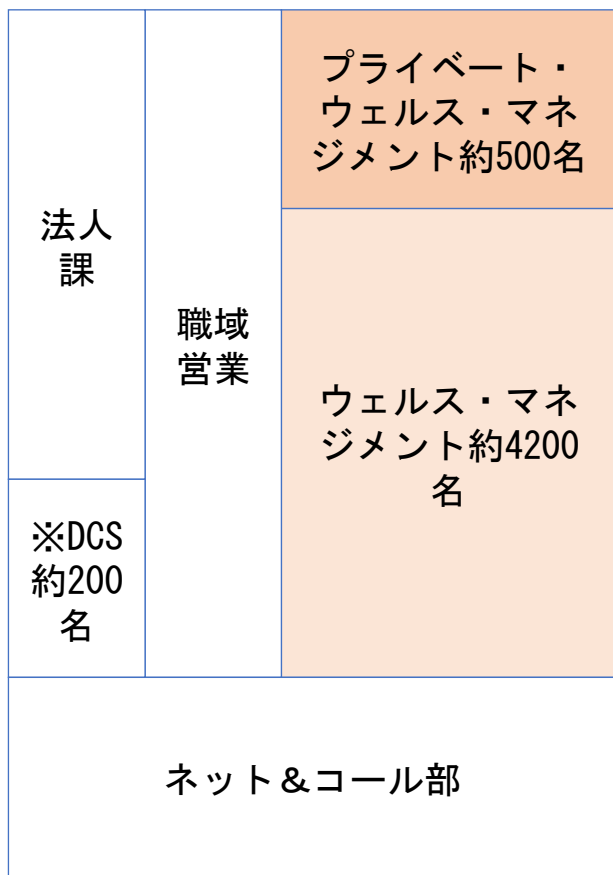
株式の委託手数料は18.1%だが、無料化の動きは、今後米国株取引関連にも広がっていく可能性が高く、更に縮小していくことが予想されている。投資信託の残高報酬やM&Aなどのアドバイザー報酬等のその他手数料は17.5%だが、今後は拡大していく可能性がある。

他の大手ネット証券も同様の傾向で、金融収益やトレーディング収益の占める割合が増加しているが、今後もこの傾向を持続していくためには、株式の信用取引顧客や彼らの取引数を増加させることや、店頭FXでのシェアアップや個人向け外国債券販売増加の為の施策が必要になってくる。

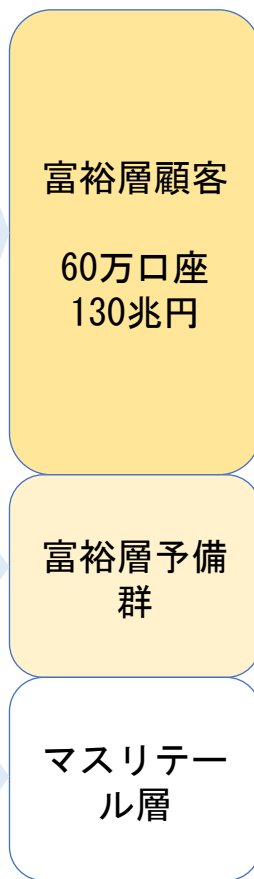
なお、最近のSBI証券や楽天証券においては、仲介業務を使っの対面営業における投資助言サービスへの取り組みが目立ち始めている。これは今までとは異なる付加価値創出を期待しており、それぞれSBI新生銀行やみずほ証券、そして緊密化した地域金融機関と、協働を進めている。

野村証券のリテール体制

組織体制



顧客属性



富裕層発掘

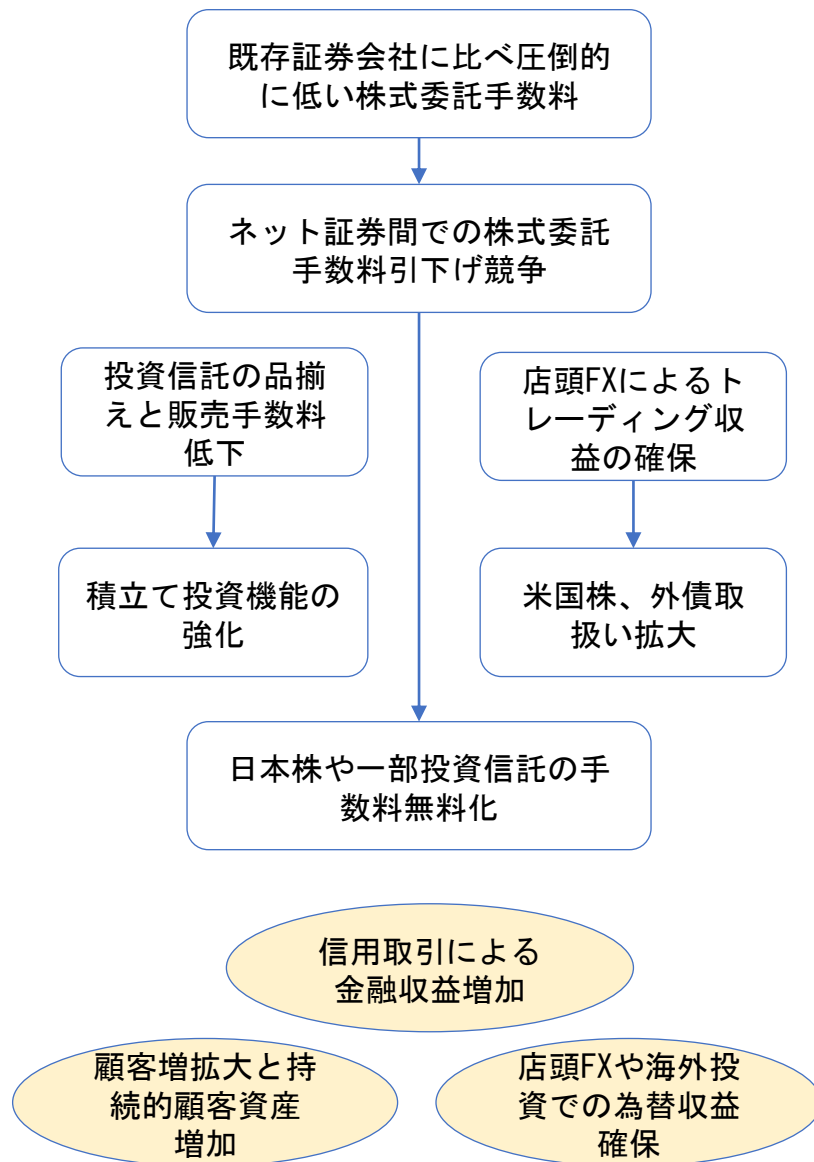
富裕層稼働顧客化

富裕層顧客資産管理へ

※デジタル・カスタマーサービス
※野村HGウェルス・マネジメント部門資料より作成

ネット証券のビジネスモデル変遷

(概要)



リテール証券業の実務的課題について

リテール証券業にとって、顧客本位の業務運営原則の強化を求められる中で、資産管理型ビジネスモデル確立とオリジネーションが発揮できる金融商品・サービスでの収益性確保がリテール証券業の将来設計として重要なことは変わらないが、実務的課題としては以下が考えられる。

先ず資産管理型営業の進め方についてだが、SMA (Separately Managed Account) やファンドラップ、レベルフィーなどの個人顧客囲い込みを戦術的にどう使い分けしていくかが、大手証券会社では課題になっている。

例えば、野村証券の場合、SMAとファンドラップ合計となる投資一任契約の獲得金額は、2024年3月期では4,715億円で前の期に比べ11%減となっている。前章で取り上げた投資顧問業協会の統計においても、同社のラップ口座数は16.1万口座と若干だが前年同月比で減少している。また、レベルフィーについては明確な数値の公表はないが、商品別に手数料率やその適用となる条件が異なっており、個人からみて分かり難い。

二つ目の課題は、顧客の利益最大化と営業収益拡大の両立だ。

その為には高い収益性や顧客資産全体の囲い込みが必要で、大手証券の営業部門においては、不動産やローンなどに関する金融商品・サービスの提供や相続への関与を今後の富裕層ビジネスにおける戦略的取組みとしてあげている。ただし商品戦略の現状についてみると、野村証券場合、個人営業部門の前期純営業収益は34%増加したが、投信販売額が55%増加して、投信販売手数料も81%と大幅に増加しており、結局全体としては投資信託の販売に強い同社のリテール営業スタイルに戻ったように見える。

最近の事業戦略説明においてもリテール部門で目立ったのは富裕層開拓・深耕への傾倒であるが、資産管理型営業でどうリテール部門の収益性を向上させていくかの個別の戦術が見えにくい。

三つ目の課題としては、顧客に提供する金融商品供給元やアナリスト・社内外のデータ分析などからの情報をどの様に営業現場で使いこなし、サービスの付加価値を高めていくかだ。現在は、資本市場における情報提供の

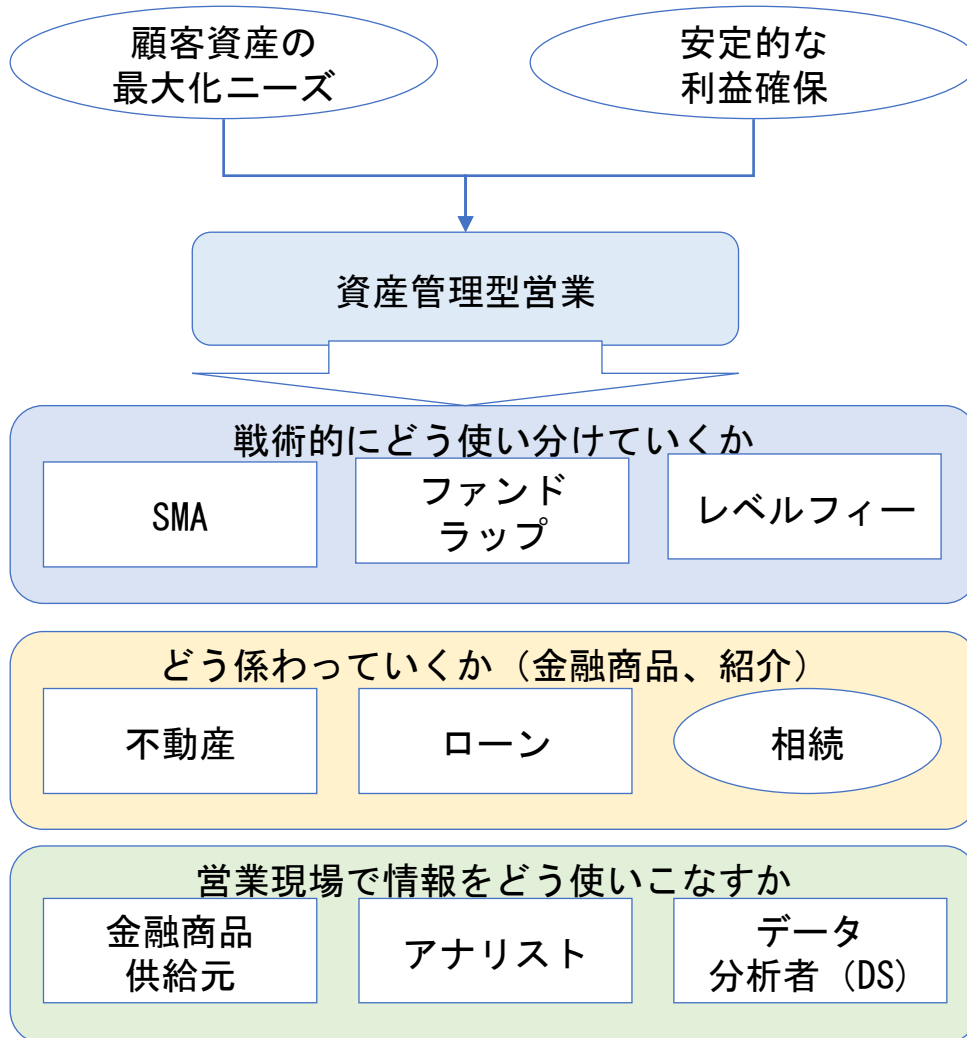
透明性や即時性が向上し、ひと昔前の情報非対称性を使った市場仲介モデルが成り立たない。その為、営業現場においては、顧客ニーズに合わせた情報提供が効率よく行われることが重要になっている。

一方、大手ネット証券で取組み始められた対面での投資助言については、大手証券とは異なる助言サービスを、IFAや提携金融機関等と、それぞれ提携戦略をどのように進めるかが課題となっていくだろう。

いずれにしても、顧客に合わせて情報提供を有効に行う為には、営業現場でのAI活用などリテール証券業のイノベーションが望まれるところだ。

リテール証券業における課題について

資産管理型営業の実務的課題



大手ネット証券の戦略的課題

